

Blåkläder Workwear Belgium

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Locatie: **Vlaanderen**

Dienstverband: **Fulltime**

Vacaturenummer: **25057**

Functie

Als Business Development Manager ligt jouw hooftaak bij het proactief benaderen en ontwikkelen van nieuwe eindklanten, met als doel het marktaandeel van Blåkläder te vergroten. Dit doe je hoofdzakelijk via gerichte cold calling. Daarnaast sta je in voor het oppakken en coördineren van tenders én bouw je duurzame relaties op met PBM-specialisten.

Wil jij een toonaangevend merk vertegenwoordigen binnen een wereldwijd opererende organisatie in werkkleding, en deel uitmaken van een hecht team dat zich met volle overtuiging inzet voor succes?

Dan is deze functie jou op het lijf geschreven!

Blåkläder is een familiebedrijf dat sinds 1959 hoogwaardige werkkleding ontwikkelt en produceert in eigen fabrieken. Inmiddels is het merk actief in 24 landen – verspreid over de Verenigde Staten, Europa en Japan – en blijft het wereldwijd groeien.

Heb jij de gedrevenheid en eigenzinnige persoonlijkheid die bij Blåkläder horen? Ontdek dan de vacature van Business Development Manager!!

Wat je gaat doen

In deze functie focus je je in de eerste plaats op het identificeren en benaderen van nieuwe eindklanten vanaf ongeveer 100 medewerkers, met als doel het marktaandeel van Blåkläder verder te laten groeien. Cold calling speelt daarbij een cruciale rol: je neemt actief contact op met prospecten, opent nieuwe deuren en zet opportuniteiten om in concrete gesprekken. Daarnaast sta je in voor het opvolgen en coördineren van tenders én het opbouwen van relaties met PBM-specialisten. Je brengt het marktpotentieel in kaart, ontwikkelt een doordacht salesplan en voert dit zelfstandig uit. Daarbij werk je nauw samen met je collega's en zorg je voor een correcte en volledige registratie van klantgegevens en commerciële resultaten in het CRM-systeem. Tot slot deel je actief je product- en marktkennis en vertegenwoordig je Blåkläder op relevante beurzen.

Wie je bent

Je bent een energieke en resultaatgerichte “hunter” met een sterke drive om nieuwe kansen te creëren en de business verder uit te bouwen. Tegelijkertijd ben je een uitstekende relatiebeheerder die langdurige samenwerkingen weet op te bouwen en te onderhouden. Met een no-nonsense mentaliteit en een open, directe communicatiestijl weet je snel verbinding te maken. Je werkt zelfstandig, bent sociaal vaardig en toont een ondernemende houding. Obstakels zie je als uitdagingen en je beschikt over de vastberadenheid om door te zetten totdat je je doelen hebt bereikt.

Van jouw opleiding en of ervaring verwachten we:

- Bachelor of gelijkwaardig door ervaring.
- Verkoopervaring in een buitendienstfunctie.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, Frans is een plus.

Wat wij jou bieden

Als Business Development Manager kun je rekenen op:

- Een marktconforme verloning, inclusief maaltijdcheques.
- Een laptop, een gsm en een bedrijfswagen.
- Een gedegen inwerktraject met veel praktische training.
- Een sterk en hecht team die er keihard samen voor gaat en waarmee ze jaarlijks samen enkele leuke teamactiviteiten doen.

Blåkläder is een vooruitstrevend en ondernemend bedrijf met een sterk familiegevoel. Je krijgt er alle ruimte om jezelf te ontwikkelen en te groeien, in lijn met jouw ambities en talenten.

Maak kennis met het bedrijf

Blåkläder is een familiebedrijf met een lokale aanpak en een wereldwijde ambitie. Wat ooit kleinschalig begon, is uitgegroeid tot een toonaangevende speler in de internationale markt voor werkkleding. Met een hechte groep van zo'n 350 collega's – verspreid over 16 landen – staat Blåkläder voor diversiteit, een sterke bedrijfscultuur, duurzaamheid en compromisloze kwaliteit. Vanuit het hoofdkantoor in Svenljunga (Zweden) worden onder andere productontwikkeling, logistiek, opslag en marketing centraal aangestuurd. Een groot deel van het assortiment wordt geproduceerd in de eigen fabrieken in Azië, waarmee Blåkläder maximale controle houdt over de kwaliteit en arbeidsomstandigheden.

Interesse?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie opnemen met Jelle Brok. Jelle.brok@why-search.nl en/of +31 6 42 88 93 45.